

# Maklerprovision und Bestellerprinzip

von  
Reinhold Pachowsky

© Copyright 2017  
by dlpVerlag Nürnberg

.....

## Inhaltsverzeichnis

Einleitung

1. Die Maklerprovision
  - 1.1 Zustandekommen eines Maklervertrages
  - 1.2 Inhalt eines Maklervertrages
2. Voraussetzungen für die Provision
  - 2.1 Rechtswirksamkeit des Maklervertrages
  - 2.2 Nachweis- oder Vermittlungstätigkeit
  - 2.3 Rechtswirksamer Hauptvertrag
  - 2.4 Ursächlichkeit
  - 2.5 Kenntnis des Auftraggebers
3. Aufwendungen und Spesen
4. Weitere Rechtsfragen
  - 4.1 Der stillschweigend vereinbarte Maklerlohn
  - 4.2 Die Verjährung
5. Das Bestellerprinzip
  - 5.1 Die Grundsätze

5.2 Im Detail

5.3 Fall 1 Suchauftrag von einem  
Mietinteressenten

5.4 Fall 2 Vermietungsauftrag vom  
Vermieter

6. Legale Umgehungen

Anhang: Gesetzestexte

.....

## Einleitung

Wenn es um Immobilien geht, steht oft die Maklertätigkeit im Mittelpunkt des Geschehens. Schließlich ist es seine Aufgabe, Immobilien im Auftrag eines Verkäufers oder Vermieters den Interessenten anzubieten. Jeder Makler hat somit zwei Kunden gleichzeitig: Den Anbieter und den Interessenten. Zwischen diesen beiden Parteien vermittelt er und im Erfolgsfalle – und nur dann – hat sich der Makler die Provision verdient. Das ist der Grundsatz, aber ..... Und wie auch sonst im Leben kommt es noch auf eine Reihe von Details an, die nachfolgend beschrieben werden.

Bei der Wohnungsvermittlung hat das so genannte "Bestellerprinzip" für Immobilienmakler in Deutschland – und nur in Deutschland – das bisherige Verfahren (= der Mieter bezahlt die Provision) auf den Kopf gestellt, denn nun

MUSS der "Besteller", also der Auftraggeber die Maklerprovision bezahlen. Dies ist übrigens in der ganzen Welt so, nur Deutschland war früher eine Ausnahme und diese gilt nun nicht mehr. Aber für den Auftraggeber/Vermieter (nicht für den Makler) gibt es einige legale Möglichkeiten, dennoch einen Ausgleich vom Mieter zu bekommen, denn es gibt ja auch Mieter, die durchaus nicht zu den Ärmsten gehören. Nachfolgend werden das Bestellerprinzip und die genannten Möglichkeiten beschrieben.

.....

## 1. Die Maklerprovision

Das Maklerrecht steht im BGB unter Titel 10 „Mäklervertrag“ (siehe Anhang) und gliedert sich in diese vier Paragraphen:

§ 652 Entstehung des Lohnanspruchs

§ 653 Mäklerlohn

§ 654 Verwirkung des Lohnanspruchs

§ 655 Herabsetzung des Mäklerlohns

Das Maklerrecht bedeutet für den Makler im Grundsatz eine

\* einseitige *Berechtigung* und

\* *keine Verpflichtung* zum Tätigwerden.

Während also die meisten Berufe eine

„Pflicht zur Arbeit“ begründen, ist dies bei der Maklertätigkeit nicht der Fall. Er „schaut, was geht“ und vielleicht kommt ja auch über seine Tätigkeit ein „Hauptvertrag“ (siehe nachfolgend) zustande. Leider nehmen diese Art der Arbeit die Kunden nicht so „easy“, vor allem dann, wenn sie eine Provision zahlen sollen.

Ein Makler ist rechtlich ein Dienstleister, der nur im Erfolgsfall für einen Auftraggeber eine Leistung erbringt. Es bedarf also eines *Erfolgs* und es bedarf eines Auftraggebers (Kunden). Dies ist auch so bei jedem anderen Dienstleister, Handwerker oder Unternehmer.

Konkret also: Ein Makler MUSS, wie jeder andere Dienstleister auch, mit seinem Auftraggeber einen Vertrag abschließen, der die Leistung und die Bezahlung beinhaltet.

Ein Maklervertrag ist der zwischen Auftraggeber und Makler geschlossene Vertrag, durch den sich der Auftraggeber dem Makler gegenüber zur Zahlung einer Vergütung für den Fall verpflichtet, dass ein Vertragsabschluss mit einem Dritten (Hauptvertrag) aufgrund der (Nachweis- oder Vermittlungs-) Tätigkeit des Maklers zustande kommt (§ 652 BGB).

Nach der überwiegenden Auffassung in

Literatur und Rechtsprechung ist der Maklervertrag ein einseitig den Auftraggeber verpflichtender Vertrag eigener Art, weil nur er eine Verpflichtung, nämlich die zur Zahlung eines „Mäklerlohns“ übernimmt. Der Makler selbst dagegen ist, aus rechtlicher Sicht, bei einem *allgemeinen* Maklervertrag selbst zum Tätigwerden lediglich berechtigt, aber nicht verpflichtet.

Er bekommt fürs Nichtstun aber auch keine Provision.

In der Praxis kann somit ein Makler abwägen, ob er bei dieser Immobilie eine Verkaufs- oder Vermietungschance sieht und wenn er sie für „nicht sehr gut“ einstuft, muss er auch nicht tätig werden, wenn er sich dazu nicht ausdrücklich – z.B. mit einem Alleinauftrag - verpflichtet hat.

## 1.1 Zustandekommen eines Maklervertrages

Halten wir also fest: Ein Maklervertrag, der die gegenseitigen Rechte und Pflichten regelt, ist von größter Bedeutung.

Ein Maklervertrag kommt wie jeder andere Vertrag durch Angebot und Annahme des Angebots, rechtlich also durch die Erklärung zweier übereinstimmender Willenserklärungen seitens der Vertragsparteien zustande (§ 145 ff BGB).